Directeur développement hypothécaire-Province du Québec

Banque Nationale

Lévis (Québec) · Lieux indiqués Lévis, Québec

Permanent · Temps plein · Hybride

Publié le 30 octobre 2026 · Poste 29257

Domaines · Conseils et services de produits hypothécaires

Une carrière à la Banque Nationale, c’est avoir un impact direct sur les clients. En tant que gestionnaire de développement hypothécaire, vous accompagnez les clients dans un moment clé : leur projet immobilier.

Actif sur votre marché, vous développez principalement la clientèle externe de la Banque en établissant des partenariats solides avec des acteurs clés du secteur immobilier et des équipes internes, afin de proposer des solutions complètes alignées sur leurs besoins.

Responsabilités du poste

- Détecter les besoins de la clientèle et proposer les stratégies hypothécaires les plus adaptées en fonction de leurs différents projets de vie
- Assurer un accompagnement complet en orientant les clients vers les bons spécialistes en fonction de leurs besoins (assurance/banque/investissement/services aux entreprises, etc.)
- Développer et maintenir un solide réseau de partenaires commerciaux, y compris les courtiers immobiliers, les constructeurs et tous les autres acteurs influents sur le marché immobilier, pour générer des opportunités d'affaires et soutenir la croissance de votre portefeuille
- Concevoir et déployer des stratégies (numériques/face-à-face) pour augmenter votre visibilité sur votre marché
- Appliquer strictement les processus et se conformer aux normes réglementaires applicables

Votre salaire et vos avantages

Votre rémunération comprend

- un ensemble de commissions sans plafond, directement liées à votre performance et à la vente de produits et services financiers connexes
- un bonus annuel calculé en fonction de vos résultats et de votre collaboration avec votre équipe et vos partenaires

Vous bénéficiez également de

- un poste permanent à temps plein
- un ensemble concurrentiel de prestations (assurance, vacances, régime de retraite, etc.)
- un cadre qui favorise la flexibilité et permet une gestion autonome des activités et des priorités quotidiennes

Équipe de travail

Vous faites partie d’une équipe à la façon hybride, soutenue par un directeur des finances résidentielles engagé dans votre développement et votre réussite.

Pour vous accompagner dans votre rôle, vous avez accès à

- Formation complète à l'arrivée
- un coaching continu
- une équipe de support pour vous accompagner au quotidien (experts, ligne spécialisée, etc.)

Qualifications recherchées

- Diplôme d'études collégiales (DEC) obtenu
- Minimum de 2 ans d'expérience en développement des affaires, idéalement dans le secteur financier
- Planifier et organiser vos activités de manière autonome, en faisant preuve d'initiative et de proactivité pour maximiser les résultats et soutenir l'atteinte des objectifs commerciaux
- Connaissance des produits et services de financement ainsi que des bases des produits et services financiers connexes (assurance/investissements/services bancaires/d'affaires, etc.)
- Capacité d’avoir une approche de bout en bout pour assurer une compréhension complète des besoins et des objectifs financiers du client
- Grande rigueur professionnelle, tant dans la technique que dans la qualité de l'entretien et du suivi des clients

Compétences mentionnées

Conseil à la clientèle · Développement de la clientèle · Éducation du client · Relation client · Orienté résultats · Financement · Crédit hypothécaire · Sens de l'organisation · Partenariats · Services bancaires personnels · Préparation · Génération de propositions · Travail en équipe · Gestion du temps · Programme d'engagement client

Rémunération et avantages

La Banque offre une rémunération concurrentielle et des avantages modulables dès l’embauche pour le bien-être du personnel et de sa famille.

- Programme de santé et de mieux-être avec plusieurs options.
- Assurance collective à options modulables.
- Régime de retraite avantageux.
- Programme d’achat d’actions.
- Programme de soutien au personnel et à ses proches.
- Conditions préférentielles sur les services bancaires.
- Possibilité de participer à des projets communautaires.
- Accès à un service de télémédecine.
- Accès à une clinique virtuelle pour améliorer le sommeil.

La Banque adapte ses avantages aux tendances et à l’évolution des besoins du personnel et de ses proches.

Le personnel travaille dans un milieu dynamique avec des outils de collaboration modernes. La Banque accorde de l’importance à ses idées et favorise les échanges et la rétroaction en continu, notamment par les sondages et ses programmes.

Culture et valeurs de la Banque

La Banque Nationale présente sa culture comme humaine, entreprenante et audacieuse, axée sur les personnes et sur un effet positif dans leur vie. Elle s’appuie sur trois valeurs, la complicité, l’agilité et le pouvoir d’agir. Elle place l’inclusion au cœur de ses engagements et cherche à offrir un milieu accessible et sans obstacle à son personnel dans la mesure du possible.

La Banque propose des mesures d’accessibilité pendant le recrutement dans la mesure de ses moyens. Les personnes qui ont besoin d’un accommodement peuvent en parler dès le premier contact. Elle accueille les candidatures de tous les horizons et souhaite connaître la contribution que chaque personne peut apporter.

La Banque invite les personnes intéressées à soumettre leur candidature.

Développement professionnel

La Banque offre plusieurs façons de progresser dans sa carrière, notamment l’apprentissage en situation de travail, la formation, le codéveloppement, le jumelage, l’accompagnement professionnel, le mentorat, les journées carrières internes et les échanges avec les dirigeants.

Milieu inclusif et diversité

La Banque valorise les particularités visibles et invisibles de chaque personne. Elle accueille les candidatures de tous les horizons et invite les candidats à présenter ce qu’ils peuvent apporter à l’équipe.